

MICRO-ASSURANCE

Améliorer la gestion des risques pour les populations pauvres



Décembre 2004

Le Groupe de Travail du CGAP sur la Micro-assurance qui regroupe les représentants de bailleurs, d'agences multilatérales, d'ONG, de compagnies d'assurance privées et d'autres parties intéressées, a été créé en 2001 afin de promouvoir le développement de services d'assurance destinés aux populations pauvres à travers une plus grande coordination des différents acteurs et l'échange d'information. Actuellement, présidé par le Bureau International du Travail (BIT), le Groupe de Travail est structuré en quatre sous-groupes: Opération et Lignes directrices, Demande, Réglementation et Diffusion. Pour plus d'informations, contactez Craig Churchill, churchill@ilo.org.

➔ Sous-groupe Opérations et Lignes directrices: essaie de faciliter l'émergence de produits d'assurance appropriés pour les populations à faible revenu, en analysant les pratiques courantes et en améliorant les pratiques des bailleurs de fonds dans ce domaine. Contact: mjmccond@bellsouth.net

➔ Sous-groupe Demande: cherche à développer des outils que les IMF et les autres organisations pourraient utiliser pour évaluer la demande pour des produits d'assurance et pour d'autres services financiers de gestion des risques. Contact: moniquec@mfopps.org

➔ Sous-groupe Réglementation: se focalise sur des questions réglementaires qui affectent le développement de produits de micro-assurance pour les populations pauvres. Contact: Svenja.Paulino@gtz.de

➔ Sous-groupe Diffusion: facilite le partage de l'information relative à la micro-assurance auprès des IMF, des compagnies d'assurance, des bailleurs de fonds et des experts. Contact: assurance@microfinance.lu

Pour recevoir les prochains numéros de MICRO-ASSURANCE, contactez assurance@microfinance.lu

Concept

Réglementation et supervision en microassurance

Dans les pays en développement, la réglementation de la microassurance n'en est qu'à ses débuts ; il n'existe aucune norme spécifique à ce secteur et la législation existante est inadaptée. Les faiblesses du système résident, entre autres, dans le niveau élevé de fonds propres exigé, le détail des polices, les règles applicables aux agents et l'exigence de 'domaine exclusif d'activité'.

Il est prouvé que l'existence d'une réglementation peut soit promouvoir, soit entraver la fourniture de services d'assurance aux groupes à faible revenu. Un cadre réglementaire bien conçu est un facteur essentiel de l'efficacité et de l'efficacité des services de microassurance.

Rôle de la réglementation de l'assurance

La réglementation fixe les critères que l'assureur doit respecter, offre une protection au consommateur en supervisant les assureurs et en garantissant leur solvabilité. Réglementer le secteur de l'assurance pourrait, plus précisément :

- protéger les consommateurs contre des vendeurs peu scrupuleux ;

- protéger la viabilité financière des assureurs en imposant ;
- définir les caractéristiques générales de l'activité ;
- fixer les obligations et responsabilités ;
- arrêter les conditions d'entrée et de retrait des agents sur le marché ;
- garantir des conditions égales sur le marché.

Autorités réglementantes

Dans les assurances, le législateur est soit une instance propre au secteur (ex: Argentine, Inde, Sri Lanka), ou un organisme en charge de plusieurs secteurs financiers (opérations bancaires, pensions, titres), comme la Superintendente des Pensions, assurances et titres en Bolivie.

L'organisme régulateur est responsable de toutes les facettes de l'assurance, y compris la microassurance. Cependant, la plupart des législateurs ne tiennent pas compte de ce type d'activités et se concentrent toujours sur la réglementation (et la supervision) des compagnies d'assurance commerciales. Le législateur joue un rôle décisif dans la croissance de la microassurance, influence qui est

progressivement reconnue. En Inde, la couverture des assurances aux pauvres est intégrée dans la loi sur l'assurance, fait nouveau dans ce secteur d'activité. Si le soutien politique se maintient, cette tendance débouchera sur des dispositions plus vastes au profit des services d'assurance aux ménages à faible revenu.

Réglementation et supervision en microassurance	1
La réglementation de la microassurance en Inde	3
Centre for Agricultural Research and Development (CARD) - Philippines ...	4
Termes et définitions	5
Autres publications sur la réglementation et la supervision	5
Sites Internet	5
Publications récentes	6
A propos d'un produit d'assurance	6
Événements	6
Nouvelles du groupe de travail	6

Exemples des différents pays...

Comment une réglementation PEUT-ELLE STIMULER la microassurance ?	Comment des règles PEUVENT-ELLES ENTRAVER la microassurance ?
<p>Inde : Les « Obligations des Assureurs envers le secteur rural et social » du 16 octobre 2002 précisent que les assureurs qui ont débuté leurs activités après 1999 doivent vendre un pourcentage fixe de polices d'assurance au secteur social et aux populations rurales.</p> <p>Sri Lanka : La dérégulation du secteur assurances permet l'arrivée de nouveaux fournisseurs, ce dont le marché micro tire profit.</p> <p>Jordanie : Le gouvernement avait prévu de réviser la loi sur l'assurance en 2002, pour promouvoir la microassurance. Il s'agissait des règles d'attribution de la licence aux agents en assurance et de la loi sur les ONG (à examiner) ;</p> <p>Philippines : Des programmes de mutualités d'entraide jouissent de dispositions relatives aux fonds propres moins élevées.</p>	<p>Niveau minimal de fonds propres obligatoire prohibitif pour le secteur micro (Ouganda : 1 million US\$, AS : 1,2 million US\$, Inde : 21,2 millions US\$).</p> <p>Obstacles au partenariat entre IMF et assureurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> Normes empêchant les IMF de vendre des assurances, en recourant par exemple à un officier « universel », en exigeant, pour le secteur assurance, du personnel spécialisé ; Exiger que l'agent soit une personne privée (et pas une société ou une ONG) ; <p>Obligation de rapport lourde et stricte (poids administratif imposé aux assureurs prudemment réglementés)</p>

Domaines législatifs à améliorer

La réglementation ou l'absence de normes (adéquates) peut influencer l'octroi de microassurances de bien des manières. Ces dispositions peuvent (involontairement) limiter la fourniture d'assurances aux ménages à faible revenu (en favorisant plutôt les grosses sociétés). Cela s'avère particulièrement vrai dans la réglementation des niveaux de fonds propres, les critères relatifs aux agents, le rôle de l'assureur, les détails des polices, les programmes semi formels, la réassurance ainsi que tous les autres critères et définitions.¹

Le minimum de fonds propres obligatoire est souvent trop élevé par rapport aux petits montants des polices et à l'importance de petites institutions de microassurance organisées localement. Les dispositions relatives aux agents sont toujours soit trop laxistes (toute personne peut opérer en tant qu'agent, même sans aucune formation préalable), soit trop restrictives.

En marge des lois

Pays	Problèmes	Conséquences
Tous les pays	Si le programme n'est accessible qu'aux membres et que l'ONG respecte les règles des IMF, la réglementation de l'assurance ne s'applique pas.	<ul style="list-style-type: none"> ONG, mutualités, etc., ne sont pas des « assureurs » au terme de la loi. Les opérations d'assurance de ces institutions ne sont ni restreintes ni supervisées ; leurs clients ne sont pas protégés.
Afrique du Sud	Une IMF ne peut pas s'enregistrer comme compagnie d'assurance. Mais la Friendly Societies Act permet aux ONG/IMF de vendre des assurances (à concurrence de 675 \$ maximum) Si la police d'assurance funéraire porte sur autre chose qu'une somme d'argent (des avantages en nature : dépôt mortuaire, transport, transactions diverses), le contrat n'est pas considéré comme une police d'assurance.	
Burkina Faso	Les mutualités d'assurance santé font partie de la vaste catégorie des organisations bénévoles sans but lucratif et sont régies par une loi spécifique	

Source : « Making Insurance Work for MFIs », BIT 2003; Etude de la microassurance en Afrique du Sud, Aliber 2001

Actuellement, de nombreux **fournisseurs de microassurance** profitent du vide juridique pour opérer en marge des lois (cf. tableau). Les risques et problèmes qui en résultent sont énormes. Ni les intérêts, ni les fonds des consommateurs ne jouissent de la protection adéquate. Qui plus est, les risques institutionnels (par ex le risque de mauvaise gestion) sont élevés. Même si cette situation facilite l'innovation et la fourniture de services, elle n'est pas durable car elle ne permet pas la fourniture de microassurances à une échelle massive.

Défis à venir

Des questions surgissent à l'analyse de l'impact du cadre réglementaire (inadéquat) sur la microassurance :

- Les dispositions réglementaires permettent-elle de protéger adéquatement les intérêts des clients de la microassurance ?
- Quels types d'institutions le cadre réglementaire encourage-t'il ou entrave-t'il ?
- Comment minimiser le coût de la réglementation et de la supervision tout en garantissant des services de qualité ?

- Comment ce cadre peut-il encourager les assureurs informels à fournir légalement des services de microassurance ?
- Comment développer et tester un système de réglementation et de supervision de la microassurance ?

Le développement attendu de la microassurance s'accompagne d'une série de défis relatifs à la réglementation et la supervision. Ces défis peuvent se regrouper en cinq domaines d'activité : (1) constitution d'un cadre de réglementation et de supervision de la microassurance ; (2)

- sensibilisation et concertation ; (3) analyse des leçons tirées de la microfinance ; (4) analyse empirique du cadre législatif et (5) réseautage.

Le présent article synthétise l'étude **Regulation and Supervision of Microinsurance** (Eschborn, Août 2004, GTZ, de Martina Wiedmaier-Pfister), qui passe en revue la littérature et les contributions d'experts exposant les principaux problèmes techniques et conceptuels liés à la réglementation de la microassurance.

Info : http://www.gtz.de/themen/economic-development/download/Microinsurance_Regulation.pdf

1 Adapté de Warren Brown, Craig Churchill, 2000

Concept

La réglementation de la microassurance en Inde

A la différence des autres instances législatives, le gouvernement indien a pris le problème à bras le corps et joue aussi bien le rôle de promoteur que celui de législateur de la microassurance. Derrière cette initiative se trouve l'Insurance Regulatory and Development Authority of India (IRDA). Cette instance de réglementation et de développement a procédé à une vaste consultation publique sur la réglementation de la microassurance dont l'impact a été notable. En bien ou en mal? Il est trop tôt pour le dire. Nous décrivons et analyserons les deux documents fondamentaux de l'IRDA, que sont les « Obligations of Insurers to Rural Social Sector » (obligations des assureurs envers le secteur social et le monde rural) et le « Concept Paper on Need for Regulations on Micro-Insurance in India » (Document conceptuel sur la nécessité de réglementer la microassurance en Inde). Elle met en avant certains des principes de base pour la réglementation de la microassurance ainsi que divers problèmes.

Obligations des Assureurs envers le secteur social et le monde rural

Alors qu'une multitude de lois gouvernent la microassurance en Inde, nous nous concentrerons sur deux lois centrales interdépendantes, adoptées récemment par l'IRDA. Le premier document comporte un arsenal de règlements publiés en 2002 sous le titre « Obligations of Insurers to Rural Social Sectors ». Fondamentalement, il s'agit d'un système de quotas qui oblige l'assureur à vendre un certain pourcentage de polices d'assurance à des clients à faible revenu. Il a été directement appliqué aux nouveaux assureurs qui sont entrés sur le marché indien après sa libéralisation. Les anciens monopoles d'assurance publics ne suivent aucun quota spécifique mais doivent garantir que la part des transactions conclues avec ce secteur ne représente pas moins que le pourcentage enregistré dans l'exercice comptable au 31 mars 2002¹. Pourcentage revu régulièrement par l'instance de réglementation.

Mis à part l'obligation de respecter l'objectif social, la réglementation ne spécifie pas directement le niveau de revenu des clients. Elle précise toutefois que les clients doivent provenir de zones rurales. Etant donné la forte concentration de populations pauvres

dans les régions rurales, cette disposition vise à garantir que les clients pauvres pourront contracter des polices d'assurance. Le quota augmente chaque année. Après cinq ans, il a atteint un maximum de 16% du nombre total de polices d'assurances vie et 5% des primes dégagées par d'autres types d'assurances. Le premier objectif sera probablement plus facile à satisfaire que le second. Imaginez combien il faut vendre de polices d'assurance sur des cabanes pour atteindre 5% de la prime sur une maison de US\$ 100 000 à Bangalore. Ce rapport a clairement poussé les assureurs à vendre de la microassurance pour pouvoir vendre ensuite leurs produits plus rentables.

Document conceptuel sur la nécessité de réglementer la microassurance en Inde

Le deuxième texte réglementaire n'a pas encore force de loi. Il s'agit d'un document conceptuel publié par l'IRDA en août 2004, intitulé « Concept Paper on Need for Regulations on Micro-Insurance in India ». Ce n'est donc pas une législation, mais le texte reflète néanmoins les intentions du législateur. Il est condamnable à bien des égards mais a le mérite de mettre en lumière deux préoccupations majeures relatives au confinement implicite de la microassurance au modèle partenaire/agent ainsi qu'au manque d'adaptabilité des produits.

Confinement des services de microassurance à un modèle unique

L'approche de l'IRDA vise, implicitement, à limiter la microassurance au modèle partenaire/agent puisque, aucun autre modèle n'est discuté. La microassurance peut être organisée et vendue par différents canaux. Les communautés peuvent se grouper, mettre leurs fonds en commun et constituer des coopératives d'assureurs. Les IMF et les ONG peuvent collecter des fonds auprès de leurs clients et mener leur propre programme d'assurance. En Inde, plusieurs centaines de milliers de clients d'IMF indiennes émettent de facto, bien qu'illégalement², des crédits-polices d'assurance vie qui, souvent, sont assorties d'avantages supplémentaires tels que l'assurance conjoint ou habitation. Ces polices sont directement souscrites par les IMF elles-mêmes.

Le modèle partenaire/agent est fortement soutenu et activement promu, surtout lorsqu'il va de pair avec un système de quota obligeant l'assureur à vendre aux pauvres. L'IRDA reconnaît les avantages dudit modèle et se place, de ce fait, à l'avant garde de la réglementation de la microassurance à travers le monde. Même si le modèle partenaire/agent a des avantages, tout le monde ne souhaite pas forcément contracter une police d'assurance auprès d'assureurs réglementés. Les communautés préfèrent parfois grouper leurs fonds et constituer leur propre programme. Dans ces derniers, les déclarations de sinistres sont en général traitées beaucoup plus rapidement que chez les concurrents réglementés et les polices correspondent beaucoup mieux aux besoins de la clientèle que les polices souvent générales et standardisées qu'offrent les assureurs réglementés. La législation actuelle ne couvre pas les programmes de microassurance hors du modèle partenaire/agent.

Le document conceptuel passe sous silence le problème plus général des dispositions relatives aux fonds propres, et il n'existe pas de formule mathématique précise pour chiffrer le niveau de fonds propres exigé. En Inde, un assureur qui souhaite vendre uniquement des polices de microassurance à bas prix doit avoir les mêmes fonds propres qu'un assureur vendant d'autres types d'assurance vie. En outre, ce montant semble excessif par rapport au montant imposé dans d'autres pays. Prenons l'exemple de l'assurance vie. En Inde, un assureur doit avoir environ \$ 21,7m pour se lancer dans l'assurance vie, contre un petit \$ 3,7m en Suède, \$ 2m dans l'Etat de New York, \$ 1 en Ouganda, \$ 1,2m en Afrique du Sud et seulement \$ 0,258m au Sri Lanka voisin (chiffres de 2003)³.

Souplesse du produit

La logique qui sous-tend le document veut que les assureurs réglementés vendent un produit de microassurance précis par le biais d'agents. Un agent demande moins de formation et n'a pas besoin de licence pour vendre des produits de microassurance. De façon générale, ce document pose le cadre permettant aux ONG et aux IMF de vendre de la microassurance. Alors qu'il n'impose aucune limite intrinsèque,

² Ces programmes sont parfois dotés de nom qu'on ne trouve pas dans l'assurance, tels que "programmes de solidarité", de manière à échapper au regard de l'instance réglementaire.

³ Je remercie Ellis Wohlner pour les chiffres de la Suède, de New York et du Sri Lanka.

certaines des clauses du document entraînent fortement la capacité des IMF et des ONG à lancer des produits qui répondent au mieux à leurs besoins et à ceux de leurs clients.

En définissant tout d'abord ce qu'est un produit de microassurance, le document conceptuel crée deux produits apparemment arbitraires : un produit de microassurance vie et un produit de microassurance général assortis d'un montant minimum de couverture, de l'échéance, de l'âge d'entrée et de sortie. A moins que le produit vendu par l'assureur respecte ces critères, il ne pourra être qualifié de produit de microassurance et ne pourra donc pas bénéficier de certaines dérogations prévues dans le document. Lors de récentes discussions avec l'IRDA, ce dernier nous a indiqué que, dans la législation finale, un produit de microassurance ne sera plus défini que par le montant maximum de la couverture. Reste à savoir comment un produit de microassurance sera enregistré auprès de l'IRDA.

Conclusion : leçons à tirer au profit de la réglementation de la microassurance

Le système de quota édicté par l'IRDA pour la microassurance incarné dans les 'Obligations des Assureurs envers le secteur rural et social' doit être réévalué avant que des recommandations puissent être faites dans un sens ou dans l'autre. Ce système présente d'indéniables avantages (énorme encouragement aux assureurs réglementés pour qu'ils vendent leurs produits aux pauvres, création de produits et de canaux de distribution novateurs). Mais il semble y avoir un prix à payer : de plus en plus de preuves démontrent que des assureurs vendent aux clients à faible revenu des produits d'assurance mal conçus pour pouvoir pénétrer le marché indien.

Le cas indien présente des caractéristiques presque uniques. En effet, de nombreux assureurs sont prêts à encourir des pertes sur les activités de microassurance pour pouvoir pénétrer l'immense marché formel de l'assurance.

Parmi les nombreuses voies d'expansion de la microassurance, l'IRDA s'est concentré exclusivement sur le modèle partenaire/agent. Même s'il y a de bonnes raisons de privilégier ce modèle, il est difficile de comprendre pourquoi les autres possibilités ont été exclues, telle que la création d'un cadre pour les petits programmes d'assurance.

Quels que soient les défauts du "Document conceptuel sur la nécessité de réglementer la microassurance en Inde", la création d'un cadre législatif facilitant la distribution de la microassurance à travers le modèle partenaire/agent, représente un progrès substantiel dans réglementation du secteur. Mais, ce cadre assouplit surtout les conditions réglementaires qu'avaient demandé les IMF et les ONG pour travailler en qualité d'agents d'assureurs réglementés.

Cette contribution a été préparée par Jim Roth, conseiller technique en Chef auprès le BIT en Inde, sur base du document suivant: "Concept Paper on Need for Developing Micro-Insurance in India", août 2004

Info: <http://www.irdaindia.org/>

Etude de cas

Centre for Agricultural Research and Development (CARD) - Philippines

Le CARD (Centre pour la Recherche et le Développement en Agriculture) a amélioré son offre de produits de microassurance grâce à une structure basée sur la législation⁴ sur les sociétés mutualistes, favorable à ce secteur.

Le partage de risques et d'autres modèles de gestion du risque à travers des mécanismes de solidarité font partie de la vie des communautés philippines depuis des siècles. Le damayan est un de ces modèles qui prévaut encore et qui est, aujourd'hui, à la base de programmes de partage du risque pour des assurances vie. Il est souvent utilisé par les coopératives et les associations. Dans ce programme d'auto assurance, les membres d'un groupe acceptent de faire porter le risque par le groupe plutôt que par une personne. Le groupe gère alors le risque collectivement et en devient propriétaire. Cette pratique a été institutionnalisée et baptisée « assurance vie » par les IMF. De plus, des politiques ont été édictées, rendant les procédures du damayan contraignantes

et obligatoires. Cette tradition active de mise en commun a permis au législateur d'appréhender les avantages de ce type d'assurances locales autogérées.

La Philippine Insurance Commission (Commission philippine de l'Assurance) est l'agence gouvernementale qui réglemente et supervise le secteur des assurances, conformément au Insurance Code (Code de l'Assurance). Ce code, dont l'objectif est de promouvoir la couverture par assurance, établit des structures spécifiques pour les sociétés mutualistes et les Trusts for Charitable Uses (Trust à visée caritative).

Voici quelques points clés tirés de la législation :

- Toute société, association ou corporation sans capital par action, constituée ou organisée sans but lucratif avec l'objectif de fournir des prestations de maladie à ses membres, de leur offrir un soutien financier lorsqu'ils sont

sans emploi, de payer une somme déterminée à la famille d'une personne ayant décédé, peut obtenir la licence de société mutualiste.

- Une société mutualiste doit obtenir une licence du Commissaire avant de débiter ses activités. Toute association en possession d'une licence doit être supervisée par ledit Commissaire.
- Toute société mutualiste doit avoir accès aux services actuariels et pouvoir les utiliser.

Le gouvernement philippin a toujours clairement exprimé son soutien au domaine de l'assurance car, à ses yeux, ce secteur stimulera l'épargne nationale ainsi que le développement futur des marchés de capitaux. En 1997, la commission a lancé la 'Government's 20/20 vision'. L'initiative visait à augmenter jusqu'à 20% le nombre de Philippines détenteurs d'une assurance, quelle qu'en soit la forme, avant la fin de l'an 2000. En 1999, le gouvernement a reconnu l'échec des

4 Sources: Eloisa A. Barbin, Christopher Lomboy, Elmer S. Soriano. Working paper N° 30: A field study of microinsurance in the Philippines ILO Social Finance Programme and InFocus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development. <http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/wp30.pdf>
Le rapport annuel de la commission d'assurance en philippines, 2002. http://www.ic.gov.ph/main.asp?pages=statper2002#mut_ben
Le code d'assurances des philippines : <http://www.chanrobles.com/presidentialdecreeno612.htm>

programmes publics d'assurance santé et les a restructurés de fond en comble pour que "l'Etat adopte un système de soin de santé abordable et adaptable qui couvrirait tous les Philippines" dans un délai de dix ans. L'engagement des autorités à développer l'assurance a créé un environnement favorable à la microassurance.

A la date du 31 décembre 2002, quatorze sociétés mutualistes avaient soumis leur déclaration annuelle à la commission des assurances. Leur actif total se montait à P8.49 milliards (USD 155millions). Près de la moitié, 44,6% de l'actif global provenaient des Sociétés mutualistes des Forces Armées des Philippines (AFP), suivies par l'Association des Enseignants du secteur public avec 18,7%. CARD MBA disposait d'environ 0,8% du total.

Les sociétés mutualistes comme CARD, sont des associations sans actions, sans but lucratif, dirigées par des administrateurs élus en assemblée générale. La structure gouvernante de CARD s'apparente plus à celle d'une coopérative puisque la plupart des administrateurs sont élus parmi les membres-emprunteurs des IMF partenaires.

Les sociétés mutualistes ont le droit de se constituer en compagnies d'assurance à part entière à condition qu'elles respect-

ent la règle des fonds propres minimum. Cette conversion leur donne l'avantage de vendre un grand éventail de produits à un segment plus vaste du marché à faible revenu qui ne veut pas remplir les exigences d'adhésion ou de négocier l'épargne ou le crédit avec une IMF.

Bien que CARD, comme d'autres sociétés mutualistes soient capables de s'attirer un nombre significatif de clients, les règles les limitent. Vendre des assurances commerciales permettrait à ces sociétés de diversifier l'engagement et, à terme, de jouir (comme les clients) d'une plus grande stabilité. Cependant, il existe encore de nombreux obstacles, dont CARD MBA a pu se rendre compte lorsqu'elle a tenté de se réenregistrer comme compagnie d'assurance. La transformation d'une association mutualiste sans but lucratif (et donc non imposable) en une compagnie d'assurance à vocation lucrative débouche sur des charges fiscales très lourdes. Si elle s'était effectivement transformée, CARD MBA aurait dû payer entre 12,5% et 25,0% des primes en impôts. Ceci demandait une augmentation proportionnelle des primes des membres. La société a pensé que les membres n'accepteraient pas cette augmentation de primes dans le but unique de payer des impôts, même si elle avait pu ainsi of-

frir de nouveaux produits à un plus vaste marché. Les charges fiscales ont poussé CARD MBA à abandonner le projet de transformation.

De façon générale, les lois sur les sociétés mutualistes ont facilité le développement et la consolidation d'organisations de microassurance reposant sur une large clientèle. Les conditions d'entrée ne sont pas trop compliquées mais cependant assez strictes pour permettre à la commission de garder à distance ceux qui auraient des intentions frauduleuses. Mais se concentrer sur la microassurance reposant entièrement sur la clientèle peut poser le problème de concentration du risque et empêcher un microassureur d'exploiter efficacement l'infrastructure qu'il a construite pour servir ses membres.

Plus d'Info : Michael J. McCord and Grzegorz Buczkowski. CARD MBA: The Philippines. Good and Bad Practices in Microinsurance, Case Study No. 4. The Working Group on Microinsurance, publication ultérieure

Information choisie sur la régulation

Autres publications sur la réglementation et la supervision

- **Social Reinsurance, Worldbank and ILO** (Dror/Preker), Chapter 12: Regulatory Environment for Microinsurance and Reinsurance (Feeley), 2002, <http://www.ilo.org/public/english/bureau/inf/magazine/44/socialre.htm>
- **A Cautionary Note for Microfinance Institutions and Donors Considering Developing Microinsurance Products**, MPB and DAI, (Brown/Green/Lindquist), 2000, http://www.usaidmicro.org/pdfs/mbp/a_cautionary_note_for_microfinance_institutions.pdf
- **L'Assurance et les Institutions de Microfinance : Guide technique pour le développement et la prestation de services de micro-assurance**, ILO (Churchill/Liber/McCord/Roth); Chapter 2.4 : La micro-assurance : une activité légale ?, 2004 http://www.microfinance.lu/ada/internal.php?c_n=201
- **Microinsurance: The Risks, Perils and Opportunities – a Guide through the Questions to address before Developing a Product**; SED Journal (W. Brown), 2001, http://www.itdgpublishing.org.uk/content/sed12_1.htm
- **South African Microinsurance Case Study**, ILO and SEED, M. Aliber, 1999, <http://www.ilo.org/dyn/dwresources/docs/454/F1887598480/SFU%20South%20Africa%20microinsurance.pdf>
- **Insurance Provision in Low Income Communities Part II: Initial Lessons from Micro-Insurance Experiments for the Poor**, MBP/DAI (Brown, Churchill), 2000, http://www.usaidmicro.org/pdfs/mbp/insurance_provision-part2_lessons_learned.pdf

Termes et définitions

Réglementation : Ensemble des règles définies par les autorités et applicables aux assureurs, portant sur le capital minimum requis et l'expertise nécessaire. Protège le consommateur en assurant la supervision des assureurs et notamment de leurs politiques en matière de prix, des formulaires destinés aux clients et de leurs pratiques de vente.

Source : L'Assurance et les Institutions de Microfinance, ILO, 2004

Sites internet

- International Association of Insurance Supervisors (IAIS) : www.IAISweb.org
- Insurance Information Institute : www.iii.org

En bref

A propos d'un produit d'assurance

Takaful – Assurance islamique

Takaful est, en Arabe, un mot qui signifie "se garantir l'un l'autre" ou garantie conjointe. C'est un type d'assurance admissible pour les Musulmans sous la Charia. Sa philosophie de base est très proche de celle des coopératives, mis à part quelques restrictions supplémentaires sur les investissements et une plus grande souplesse dans la formation des fonds propres.

Voici les principes de l'assurance Takaful:

- Les détenteurs de polices coopèrent ensemble, pour le bien commun.
- Chaque détenteur de police paie sa cotisation pour aider ceux qui en ont besoin.
- Les pertes sont réparties et les engagements distribués selon le système de mise en commun.
- L'incertitude liée aux cotisations et aux indemnités est supprimée.
- Les profits ne se font pas aux dépens d'autrui.

Théoriquement, Takaful est considérée comme une assurance coopérative dans laquelle tous les membres paient une somme d'argent à un même pauvre. L'objet n'est donc pas le profit mais l'entraide. Un grand scepticisme règne au sein de la communauté musulmane, mais également du côté des fournisseurs. Le modèle est-il admissible ? Il y a énormément à faire pour les canaux de distribution. De plus, comme il n'y a que quelques opérateurs et des fonds propres très limités, l'accès est difficile.

Le premier programme microtakaful a été fondé en 1997 par l'Agricultural Mutual Fund au Liban qui offre des couvertures d'assurance santé à des coûts que ne couvre pas la caisse publique de sécurité sociale.

Plus d'information : <http://www.icmif.org/2k4takaful/site/documents/TakafulandPovertyReport.pdf>

Source: "Takaful and Poverty Alleviation", ICMIF, UK, octobre 2004

Événements

Dans le cadre de ses 'Stratégies et outils contre l'Exclusion sociale et la pauvreté (BIT-STEP), le BIT a organisé une session de formation sur la **prestation de services santé par les microassurances**, au Sénégal.

Info : http://www.ilo.org/public/english/protction/socsec/step/download/enea_agenda.pdf

La XIIe Conférence annuelle d'**AAC/MIS** sur les **Bonnes pratiques dans l'assurance coopérative et mutualiste des Amériques** a eu lieu en novembre dernier à Asunción, Paraguay. Info : <http://www.aacmis.org/Meetings/annualconf.htm>

En octobre dernier, **Provention Consortium** a organisé une conférence sur le **Potentiel de l'assurance dans la gestion du risque de catastrophe dans les pays en développement** en Suisse.

Info : <http://www.proventionconsortium.org/projects/insurance.htm>

Publications récentes

Michael J. McCord répond aux questions du Microfinance Gateway sur la microfinance. Publié sous le titre **Expert Comments on Microinsurance** (octobre 2004) sur http://www.microfinancegateway.com/files/21500_McCord_Responses_to_MFG_Questions_on_Microinsurance.doc

A **Microinsurance Sector Study: Sri Lanka** évalue la demande de microassurance au Sri Lanka, publiée par GTZ. (Wiedmaier, M. & Wohlner, P.E., 2004). Les résultats principaux est qu'il existe une demande pour la microassurance et qu'il y a un cadre favorable à se mise en oeuvre. A télécharger sur http://www.microfinancegateway.com/files/20540_Microinsurance_Sri_Lanka.pdf

Nouvelles du groupe de travail

Le **Groupe réglementation** a préparé trois longues études de cas sur la réglementation et la supervision de la microassurance pour obtenir une vision plus profonde de l'entrave que représente l'absence de cadre législatif dans les services de microassurance des pays en développement.

Ces études visent à :

- 1
2. Identifier les forces et faiblesses, les bonnes pratiques et les leçons apprises.
3. Tirer les conclusions et recommandations en faveur d'une réglementation prudentielle et d'une supervision saines de la microassurance.

Les principaux résultats seront résumés dans un rapport de synthèse et, sur cette base, des recommandations seront avancées quant aux prochaines étapes du développement d'un modèle réglementaire. Les études de cas débiteront en janvier 2005.

Info : Svenja.Paulino@gtz.de